

## RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

# EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL EN ESPAÑA Y EN EL RESTO DE LA UNIÓN EUROPEA

**ORTEGA GIMÉNEZ, A.,** *El contrato de agencia comercial internacional en España y en el resto de la Unión Europea (práctica doctrinal y jurisprudencia)*, Aranzadi, Madrid, 2024, 224 pp.

La obra *El contrato de agencia comercial internacional en España y en el resto de la Unión Europea* de ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ está dividido en dos partes, cada una enfocada en aspectos clave del contrato de agencia en el contexto español y europeo.

La primera parte lleva por título *El contrato de agencia comercial internacional en España*. En esta primera

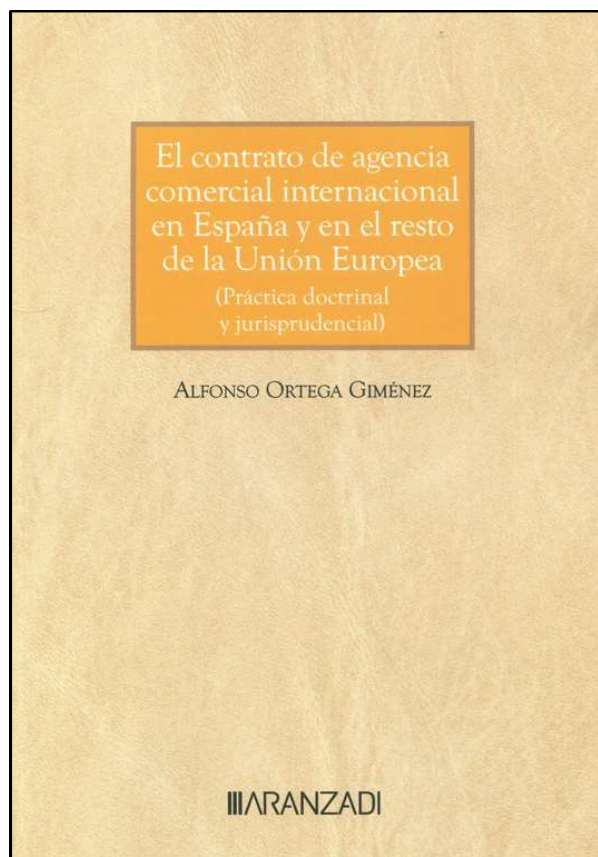
sección, el autor realiza un análisis detallado del marco legal y las características del contrato de agencia comercial en el contexto español.

El autor define el contrato de agencia como una relación en la que una parte (el agente) se compromete a promover negocios para otra (el principal), de manera continua y en nombre de esta última, sin asumir los riesgos del negocio. El contrato puede ser nacional o internacional, y se caracteriza por ser de naturaleza mercantil y de intermediación.

Asimismo, se aborda de manera exhaustiva la regulación del contrato de agencia en la legislación española, que establece las bases sobre las cuales se articula la relación entre el agente y el principal. Entre las obligaciones destacadas, se encuentran la de promover los negocios, la de no competir con el principal, y la de mantener confidencialidad sobre la información relacionada con el negocio.

Entre las obligaciones y derechos de las partes, el autor detalla las principales obligaciones del agente y del principal, incluyendo el deber de información y la remuneración del agente, que generalmente se establece en forma de comisión por los negocios realizados. También se analiza el derecho del agente a la indemnización o compensación al finalizar la relación contractual.

Del mismo modo, se presta especial atención a un tema de vital importancia como es la indemnización por cese del contrato. Uno de los aspectos centrales en esta sección es el análisis de las indemnizaciones que corresponde recibir al agente en caso de terminación del contrato.; como, por ejemplo, la indemnización por clientela.



La primera parte se cierra con la visión del autor a la hora de explorar la jurisprudencia más relevante y la doctrina que ha influido en la interpretación de las disposiciones sobre la agencia comercial en España. Se examinan sentencias que clarifican aspectos clave, como la interpretación de la indemnización por clientela y las condiciones para el reconocimiento de esta compensación.

La segunda parte de la obra, titulada *El contrato de agencia comercial internacional en el resto de Estados miembros de la Unión Europea*, amplía el análisis del contrato de agencia a nivel de otros países de la Unión Europea, haciendo especial énfasis en la armonización normativa y los efectos transnacionales de este tipo de contrato; esto es, un análisis de Derecho comparado.

En este sentido, el autor profundiza en las normativas de los diferentes Estados miembros que regulan el contrato de agencia comercial. Destacan la Directiva 86/653/CEE, que establece normas para la coordinación de las leyes relativas a los contratos de agencia en los Estados miembros, y el Reglamento (CE) 864/2007, que regula la ley aplicable en los contratos internacionales dentro de la UE.

Esta Directiva europea establece una serie de derechos mínimos para los agentes comerciales, tales como el derecho a una compensación por la terminación del contrato y el derecho a la protección frente a la competencia desleal del principal. ORTEGA GIMÉNEZ compara estas regulaciones con la establecida por la normativa española, destacando las similitudes y diferencias.

Asimismo, la obra dedica un análisis profundo a las reglas europeas sobre la indemnización que corresponde al agente comercial cuando el contrato se rescinde. A diferencia de la legislación española, la normativa europea establece condiciones y criterios específicos para determinar la compensación, especialmente en cuanto a la creación de una cartera de clientes.

De igual modo, se presta especial atención a la jurisdicción y ley aplicable en los contratos internacionales de agencia. Un tema clave en esta parte es la determinación de la ley aplicable y la jurisdicción

los contratos de agencia que trascienden las fronteras nacionales. El autor explica cómo la legislación de la Unión Europea proporciona un marco uniforme para resolver conflictos relacionados con los contratos de agencia internacional.

Finalmente, se examinan casos relevantes en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) que han interpretado y aplicado las normativas relacionadas con los contratos de agencia comercial. Se destacan las decisiones que han clarificado la extensión de los derechos de los agentes en situaciones de rescisión de contrato y la interpretación de las indemnizaciones y compensaciones en el ámbito transnacional.

En conclusión, en esta obra, ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ presenta una visión integral y detallada del contrato de agencia comercial, abordando tanto la legislación española como las diferentes normativas de la Unión Europea. La obra ofrece un análisis comparativo muy interesante, mostrando la evolución de la doctrina y la jurisprudencia, y destaca la importancia de la armonización de las leyes en el contexto internacional, favoreciendo así un entorno legal más predecible y equitativo para las partes involucradas en relaciones comerciales internacionales.



#### **Autor de la Reseña Bibliográfica:**

*Diego E. Márquez Sosa*

Estudiante del Grado en Derecho y del Máster en Bolsa y Mercados Financieros | Instituto de Estudios Bursátiles, centro adscrito a la Universidad Complutense de Madrid